

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

## **2. Tinjauan Pustaka**

### **2.1 Pengertian Penjualan Konsinyasi**

Penjualan konsinyasi menurut Ratnaningsih (2015:77) menyatakan bahwa “Konsinyasi adalah penitipan barang oleh pemilik ke pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian”. Menurut Halim (2015:65)

“Penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamanat, menyerahkan barangnya kepada pihak lain, yaitu *consignee*/komisioner untuk dijual kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*”.

Menurut Aliminsyah dan Padji (2003:77) dalam kamus istilah keuangan dan perbankan menyatakan bahwa:

“*Consignment* (konsinyasi) adalah barang-barang yang dikirim untuk dititipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim (*consignor*). Penerima titipan barang tersebut (*consignee*) selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan”

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan konsinyasi adalah penjualan dengan cara pemilik atau konsinyor (*consignor*) menitipkan barang kepada konsinyi (*consignee*) untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian tertentu yang disepakati oleh kedua belah pihak dengan memberikan komisi kepada konsinyi yang berhasil atas penjualan barang konsinyasi.

Menurut Yunus dan Harnanto (2009:141) Pihak-pihak yang terlibat dalam konsinyasi adalah:

1. Konsinyor/Pengamanat (*consignor*) adalah pihak yang menitipkan barang atau pemilik barang. Pengamanat akan tetap mencatat barang yang dititipkannya sebagai persediaan selama barang yang dititipkan belum terjual atau menunggu laporan dari komisioner.

2. Konsinyi/Komisioner (consignee) adalah pihak yang menerima titipan barang

Menurut Arifin (2002:148) terdapat beberapa istilah yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi :

1. Konsinyasi keluar (*Consignment-out*) yaitu rekening yang digunakan oleh konsinyor untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijualkan.
2. Konsinyasi masuk (*Consignment-in*) yaitu rekening yang digunakan oleh konsinyi untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik konsinyor yang dititipkan kepadanya.

## 2.2 Perbedaan antara Penjualan Reguler dan Penjualan Konsinyasi

Perbedaan dari penjualan reguler dan penjualan biasa menurut Arifin (2002), yaitu:

“Terdapat perbedaan pokok antara transaksi penjualan konsinyasi dengan transaksi penjualan reguler. Meskipun di dalam penjualan konsinyasi terdapat perpindahan barang dari konsinyor kepada konsinyi, namun hak milik barang-barang tersebut tetap pada konsinyor. Hak milik barang konsinyasi tersebut baru akan berpindah dari konsinyor apabila konsinyi sudah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga (pembeli). Sedangkan untuk penjualan reguler, hak milik atas barang akan berpindah kepada pembeli pada saat terjadi transaksi penjualan dan penyerahan barang. Perbedaan yang lain adalah dalam hal biaya operasi yang berhubungan dengan barang yang dijual. Dalam transaksi penjualan reguler, semua biaya operasi yang berhubungan dengan barang yang dijual ditanggung sendiri oleh penjual, tetapi dalam penjualan konsinyasi semua biaya yang berhubungan dengan konsinyasi akan ditanggung oleh konsinyor (pemilik barang)”.

Menurut Yunus dan Harnanto (2009:141), sebagai berikut:

“Terdapat perbedaan prinsip antara transaksi penjualan dengan transaksi penjualan konsinyasi, yaitu dalam hubungannya dengan perpindahan hak milik atas barang-barang yang bersangkutan. Dalam transaksi penjualan “hak milik” atas barang berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang dan keadaan itu di dalam akuntansi dipakai sebagai dasar pengakuan terhadap timbulnya pendapatan. Di dalam transaksi konsinyasi penyerahan barang dari konsinyor kepada konsinyi tidak diikuti (tidak berarti) adanya penyerahan hak milik atas barang yang bersangkutan. Meskipun diakui bahwa dalam transaksi konsinyasi itu telah terjadi perpindahan (penyerahan) terhadap pengelolaan dan penyimpanan barang kepada konsinyi, namun demikian “hak milik” atas barang yang bersangkutan tetap berada pada konsinyor. Hak milik atas barang itu akan berpindah dari konsinyor apabila konsinyi telah berhasil menjual barang tersebut kepada pihak ketiga”.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan tersebut, dapat diketahui bahwa perbedaan antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi ialah mengenai perpindahan kepemilikan atas barang, dilihat dari penjualan reguler perpindahan hak milik atas barang terjadi saat barang dijual kepada konsumen/pihak ketiga serta adanya pengakuan pendapatan sedangkan dilihat dari penjualan konsinyasi perpindahan hak milik atas barang belum terjadi pada saat konsinyor menyerahkan barang kepada konsinyi dan tidak ada pengakuan pendapatan baik konsinyor maupun konsinyi, perpindahan hak milik atas barang terjadi setelah barang tersebut terjual kepada konsumen/pihak ketiga.

### 2.3 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Menurut Ratnaningsih (2015:77) hal-hal yang perlu diperhatikan dalam perjanjian konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Hak milik atas barang tetap berada ditangan konsinyor dan dilaporkan sebagai bagian persediaan barang dagangan pengamanat sampai barang dijual oleh konsinyi ke pihak ketiga.
2. Tidak ada pendapatan maupun laba kotor yang diakui saat barang diserahkan konsinyor kepada konsinyi. Pendapatan diakui saat barang dijual konsinyi kepada pihak ketiga.
3. Konsinyi berhak atas komisi dari penjualan barang ke pihak ketiga.

Menurut Halim (2015:65) hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

1. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai persediaannya.
2. Pengiriman barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan/diakui sebagai penjualan oleh pihak *consignor* sebelum barang tersebut terjual kepada pihak luar.
3. Pada saat penyusunan laporan keuangan, barang-barang konsinyasi yang ada di *consignee* harus diperhitungkan/diakui oleh pihak *consignor* sebagai persediaannya.
4. Semua beban yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi/komisi sejak saat pengiriman sampai dengan terjual menjadi tanggung jawab pihak *consignor*.
5. Consignor dalam batas-batas tertentu wajib memelihara dan menjaga keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas dapat diketahui bahwa barang konsinyasi merupakan persediaan bagi pihak konsinyor walaupun barang konsinyasi tersebut berada ditangan konsinyi serta serta semua beban yang

berkaitan dengan penjualan barang konsinyasi wajib diganti oleh pihak konsinyor sesuai dengan perjanjian.

Keuntungan-keuntungan yang diperoleh konsinyor (*consignor*) dengan melakukan penjualan konsinyasi (Waluyo:2004) sebagai berikut:

1. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor.
2. Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan konsinyor. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada diri konsinyi sehingga resiko kerugian dapat ditekan.
3. Harga barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh konsinyor, hal ini disebabkan kepemilikan atas barang tersebut masih ditangan konsinyor sehingga harga masih dapat dijangkau oleh konsumen.
4. Jumlah barang yang dijual dan persediaan barang yang ada digudangkan mudah dikontrol sehingga resiko kekurangan atau kelebihan barang dapat ditekan dan memudahkan untuk rencana produksi.

Sedangkan bagi konsinyi lebih menguntungkan dengan cara penjualan konsinyasi karena alasan-alasan sebagai berikut :

1. Konsinyi tidak dibebani resiko menanggung kerugian bila gagal dalam penjualan barang-barang konsinyasi.
2. Konsinyi tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti/ditanggung oleh pengamanat.
3. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab konsinyi hanya berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk konsinyor.
4. konsinyi berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi

## **2.4 Hak dan Kewajiban yang Berhubungan dengan Penjualan Konsinyasi**

Ketentuan-ketentuan dalam perjanjian konsinyasi pada umumnya dinyatakan secara tertulis yang menekankan hubungan kerja sama antar kedua pihak. Menurut Hadori Yunus dan Harnanto (2009:144) hak dan kewajiban dari pihak konsinyi dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Hak-hak konsinyi
  - a) Konsinyi berhak mendapatkan komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang titipan tersebut, sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian di antara dua pihak.
  - b) Dalam batasan-batasan tertentu biasanya kepada konsinyi diberikan hak untuk memberikan jaminan terhadap kualitas barang yang dijualnya.

- c) Untuk menjamin pemasaran barang yang bersangkutan konsinyi berhak memberikan syarat-syarat pembayaran kepada langganan seperti yang berlaku pada umumnya untuk barang-barang yang sejenis, meskipun pengamanat dapat mengadakan pembatasan-pembatasan yang harus dinyatakan dalam perjanjian.
- 2. Kewajiban-kewajiban konsinyi
  - a) Melindungi keamanan dan keselamatan barang-barang yang diterima dari pihak konsinyor.
  - b) Mematuhi dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang-barang milik konsinyor sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian.
  - c) Mengelola secara terpisah baik dari segi fisik maupun administrasi terhadap barang-barang milik konsinyor, sehingga identitas barang-barang tersebut tetap dapat diketahui setiap saat.
  - d) Membuat laporan secara periodik tentang barang yang diterima, barang-barang yang berhasil dijual dan barang-barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian.

## 2.5 Akuntansi Penjualan Konsinyasi

Akuntansi penjualan konsinyasi ada dua yaitu akuntansi untuk konsinyasi yang telah selesai dan akuntansi untuk konsinyasi yang tidak diselesaikan dengan tuntas. Prosedur pencatatan akuntansi untuk penjualan konsinyasi mempunyai dua metode pencatatan yang digunakan oleh pihak konsinyor dan pihak konsinyi. Menurut Halim (2015:66) ada dua cara yang dilakukan oleh pihak konsinyor dan pihak konsinyi untuk mencatat penjualan konsinyasi :

1. Pencatatannya dilakukan secara terpisah dari penjualan regulernya
2. Pencatatannya dilakukan secara tidak terpisah dari penjualan regulernya

Hal serupa juga disampaikan oleh Arifin (2002:149):

1. Metode Laba Terpisah  
Transaksi konsinyasi harus diikhtisarkan terpisah dan laba masing-masing konsinyasi harus dihitung terpisah dari laba atas penjualan biasa.
2. Metode Laba Tak Terpisah  
Transaksi konsinyasi harus disatukan dengan transaksi lain pihak konsinyi, tanpa pemisahan antara laba atas penjualan konsinyasi dan laba atas penjualan biasa.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan sebelumnya dapat dinyatakan bahwa apabila menggunakan metode laba terpisah atau laba/rugi dari penjualan konsinyasi disajikan secara terpisah dengan laba atau rugi penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pada akhir periode dapat diketahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan lainnya. Sedangkan apabila menggunakan metode laba tidak terpisah, maka laba atau rugi dari penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dengan laba atau rugi dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Hal ini akan mengakibatkan pada akhir periode perusahaan tidak dapat mengetahui berapa laba atau rugi yang diperoleh dari penjualan konsinyasi dan berapa laba yang diperoleh dari penjualan biasa atau penjualan lainnya. Untuk tujuan pengendalian intern sebaiknya perusahaan tidak menggunakan metode ini.

### **2.5.1 Akuntansi Untuk Konsinyi (Consignee)**

Informasi yang harus disediakan oleh konsinyi menurut Ratnaningsih (2015:82) adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi barang milik pengamanat dan barang milik konsinyi.
2. Menentukan utang-piutang antara konsinyi dan konsinyor; dan
3. Menyusun laporan perhitungan penjualan yang menyajikan mengenai jumlah barang yang diterima, jumlah barang yang terjual, hasil penjualan, biaya yang dibayar oleh konsinyi dan menjadi tanggung-jawab konsinyor, uang muka dari konsinyi dan jumlah pembayaran atau jumlah yang terutang kepada konsinyor.

### **2.5.2 Pengakuan Penjualan Konsinyasi**

Pengakuan Pendapatan dari penjualan konsinyasi menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2014: PSAK.23.4) menyatakan bahwa

“Penentuan kapan entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan secara signifikan kepada pembeli memerlukan pengujian atas keadaan transaksi tersebut. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang bersamaan dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Hal ini terjadi pada kebanyakan penjualan eceran. Dalam kasus lain, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang berbeda dengan pemindahan hak milik atau penguasaan atas barang tersebut”.

Selanjutnya menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2014: PSAK.23.2) menyatakan bahwa

“Dalam hubungan keagenan, arus masuk bruto manfaat ekonomi mencakup jumlah yang ditagih untuk kepentingan prinsipal dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas entitas. Jumlah yang ditagih atas nama prinsipal bukan merupakan pendapatan. Sebaliknya pendapatan adalah jumlah komisi yang diterima”.

Hal serupa juga disampaikan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (2013: ETAP.78) menyatakan bahwa

“Penentuan kapan entitas telah memindahkan risiko dan manfaat yang signifikan dari kepemilikan kepada pembeli memerlukan pengujian keadaan transaksi. Pada umumnya, pengalihan risiko dan manfaat dari kepemilikan terjadi bersamaan dengan pengalihan status legal atau penyerahan kepemilikan kepada pembeli. Inilah yang terjadi pada hampir semua penjualan eceran. Pada kasus lainnya, pengalihan risiko dan manfaat dari kepemilikan muncul pada waktu yang berbeda dari pengalihan status legal atau penyerahan kepemilikan”.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2013: ETAP.77) menyatakan bahwa “Dalam hubungan keagenan, entitas memasukkan dalam pendapatan hanya sebesar jumlah komisi, jumlah yang diperoleh atas nama pihak prinsipal bukan merupakan pendapatan entitas tersebut”.

Menurut Martani, dkk (2015:214) :

“Dalam kesepakatan penjualan konsinyasi, *consignor* (produsen atau *wholesaler*) mengirimkan barang kepada *consignee* (*diler*), yang bertindak sebagai agen dalam menjual produk yang dimiliki oleh *consignor*. *Consignor* mengakui pendapatan penjualan sedangkan agen mengakui komisi penjualan. Pada penjualan konsinyasi, *consignor* mengakui pendapatan hanya setelah menerima pemberitahuan penjualan dan penyerahan kas dari *consignee*. *Consignor* tetap mencatat barang jualan sebagai persediaan yang dilaporkan dalam laporan posisi keuangan, sementara *consignee* juga tidak mengakui persediaan konsinyasi sebagai asetnya”.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan yang telah disampaikan maka dapat disimpulkan bahwa konsinyi mengakui pendapatan atas penjualan barang-barang konsinyasi pada saat terjadinya penjualan ke konsumen/pihak ketiga. Jumlah pendapatan yang diakui ialah sebesar jumlah komisi yang diterima dari konsinyor sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian kerjasama antara kedua belah pihak.

### 2.5.3 Pencatatan Penjualan Konsinyasi - Metode Laba Terpisah

Pencatatan dengan menggunakan metode laba terpisah menurut Hadori Yunus dan Harnanto (2009:146) adalah sebagai berikut:

“Apabila terhadap transaksi konsinyasi diselenggarakan pembukuan secara terpisah, maka konsinyi harus membuat rekening *“Barang-barang Komisi”* atau *“Consignment-In”* untuk setiap perjanjian konsinyasi yang diadakan. Rekening ini didebit untuk semua biaya yang menjadi tanggungjawab konsinyor, dan dikredit untuk seluruh hasil penjualan barang-barang konsinyasi. Sebagai akibatnya rekening *“Barang Komisi”* menunjukkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban di antara kedua pihak. Saldo kredit di dalam rekening *Barang Komisi* berarti menunjukkan utang konsinyi kepada konsinyor (consignor). Sebaliknya saldo debit dalam rekening ini berarti merupakan adanya piutang (klaim) dari konsinyi kepada pihak konsinyor”.

Hal serupa juga disampaikan oleh Ratnaningsih (2015:82-83) :

“Rekening yang harus diselenggarakan adalah *Barang Komisi* dan *Pendapatan Komisi*. Aturan pencatatan di rekening *Barang Komisi*:

| Debit  | Kredit                           |
|--|----------------------------------|
| 1. Uang muka dari konsinyi<br>2. Biaya yang menjadi tanggung jawab konsinyor<br>3. Komisi<br>4. Jumlah penyelesaian pembayaran ke pengamanat | 1. Hasil penjualan barang komisi |

Saldo debit pada rekening ini menunjukkan adanya tagihan konsinyi kepada pengamanat dan disajikan di laporan posisi keuangan sebagai Piutang kepada Konsinyor di kelompok aset lancar. Sedangkan saldo kredit menunjukkan adanya kewajiban konsinyi kepada komisioner dan disajikan sebagai Utang kepada Pengamanat di kelompok kewajiban lancar. Pendapatan komisi disajikan sebagai penambah laba kotor dari penjualan biasa”.

Menurut Halim (2015:66) pencatatan penjualan barang konsinyasi dengan menggunakan metode laba terpisah adalah sebagai berikut:

“Rekening barang komisi/konsinyasi Masuk akan didebet untuk semua beban yang ditanggung oleh konsinyor dan akan dikredit untuk semua hasil penjualan barang-barang konsinyasi. Saldo debetnya merupakan piutang kepada konsinyor dan saldo kreditnya merupakan utang kepada konsinyor. Dengan demikian, rekening barang komisi/konsinyasi masuk menunjukkan hak dan kewajiban antara konsinyi dan konsinyor”.

Berdasarkan pernyataan dari para ahli di atas dapat dinyatakan bahwa apabila komisioner menerima barang titipan dari konsinyor (*consignor*) maka



konsinyi membuat rekening barang-barang komisi/konsinyasi masuk (*Consignment-In*). Rekening ini didebit untuk semua beban yang ditanggung oleh konsinyor (*consignor*) dan dikredit untuk hasil penjualan barang-barang konsinyasi.

#### **2.5.4 Pencatatan Penjualan Konsinyasi - Metode Laba Tidak Terpisah**

Pencatatan dengan menggunakan metode laba tidak terpisah menurut Hadori Yunus dan Harnanto (2009:146-147) adalah sebagai berikut:

“Transaksi konsinyasi tidak dicatat secara terpisah dari transaksi penjualan reguler, maka terhadap penjualan barang titipan dibukukan dalam rekening “*Hasil Penjualan*”. Akan tetapi sebagai konsekuensinya pengakuan terhadap “Pembelian atau Harga Pokok Penjualan harus segera dilakukan setiap konsinyi berhasil menjual barang-barang konsinyasi tersebut. Pengakuan terhadap pembelian atau harga pokok penjualan itu dilakukan dengan mendebit rekening-rekening yang bersangkutan sebesar jumlah yang harus disetor kepada konsinyor untuk barang-barang yang dijual tersebut, dengan rekening lawan kredit pada “*Utang Kepada Pengamanat*”. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas penjualan barang-barang konsinyasi dan menjadi tanggung jawab pengamnat didebit dalam rekening “*Utang Kepada Pengamanat*”. Dengan prosedur demikian, maka besarnya jumlah yang harus disetor kepada pengamanat akan tercermin pada saldo kredit “*Utang Kepada Pengamanat*”.

Menurut Ratnaningsih (2015:83) dengan metode ini besarnya pendapatan komisi tidak dicatat terpisah tapi tergabung dalam laba kotor dari penjualan biasa.

Menurut Halim (2015:66) pencatatan dengan menggunakan metode laba tidak terpisah adalah sebagai berikut:

“Apabila metode ini yang dipakai, maka setiap terjadi penjualan dicatat kedalam rekening penjualan diikuti dengan pengakuan pembelian atau harga pokok penjualan. Cara pengakuannya dengan mendebit rekening pembelian atau harga pokok penjualan dan mengkredit rekening utang kepada consignor. Semua beban yang dikeluarkan oleh konsinyi dan ditanggung oleh konsinyor dan didebit ke rekening utang kepada konsinyor. Dengan demikian, besarnya jumlah yang harus disetorkan kepada konsinyor tercermin pada saldo kredit dalam rekening utang kepada konsinyor”.

Berdasarkan pernyataan dari para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa apabila komisioner tidak melakukan pencatatan terpisah antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi. Maka setiap terjadi penjualan barang konsinyasi, konsinyi (*consignee*) harus segera melakukan pengakuan terhadap penjualan

konsinyasi dengan mendebit akun “*Pembelian atau Harga Pokok Penjualan*” dengan rekening lawan kredit pada “*Utang Kepada Konsinyor*”. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas penjualan barang-barang konsinyasi yang dilakukan oleh konsinyi menjadi tanggung jawab konsinyor didebit dalam rekening “*Utang Kepada Konsinyor*”. Besarnya jumlah yang harus disetor kepada pengamanat akan tercermin pada saldo kredit “*Utang Kepada Konsinyor*”. Perbedaan rekening dan pencatatan untuk ke dua metode tersebut disajikan pada tabel 2.1

**Tabel 2.1**

**Pencatatan Penjualan Barang Konsinyasi Bagi Pihak Konsinyi (Consignee)**

| <b>Metode Terpisah</b>  | <b>Metode Tak Terpisah</b>  |
|---|---|
| Rekening yang dibutuhkan :<br>1. Barang komisi/konsinyasi masuk ( <i>consignment-In</i> )<br>2. Pendapatan komisi<br>3. Piutang kepada Konsinyor<br>4. Utang Kepada Konsinyor | Rekening yang dibutuhkan :<br>1. Piutang kepada Konsinyor<br>2. Utang Kepada Konsinyor  |
| Penerimaan barang dari konsinyor :<br><br>MEMO  | <br><br>MEMO  |
| Uang muka yang dibayar :<br><br>Barang Komisi.....xxx<br>Kas.....xxx  | Utang Kepada Konsinyor....xxx<br>Kas.....xxx  |
| Menjual barang komisi :<br>Kas/Piutang Dagang.....xxx<br>Barang<br>Komisi.....xxx   | Kas/Piutang Dagang.....xxx<br>Penjualan.....xxx<br>(sebesar harga jual)<br><br>Beban Pokok Penjualan/<br>Pembelian.....xxx<br>Utang Kepada Konsinyor.....xxx<br>(sebesar harga jual – komisi) |

Tabel 2.1

**Pencatatan Penjualan Barang Konsinyasi Bagi Pihak Konsinyi (Consignee)**

| <b>Metode Terpisah</b>   | <b>Metode Tak Terpisah</b>                                |
|--|---|
| Membayar/mengakui biaya yang menjadi tanggungjawab konsinyor :<br>Barang Komisi.....xxx<br>Kas/Utang Biaya.....xxx                                   | Utang Kepada Konsinyor.....xxx<br>Kas/Utang Biaya.....xxx |
| Melaporkan hasil perhitungan penjualan dan mengirimkan pembayaran ke konsinyor:<br>Barang Komisi.....xxx<br>Pendapatan Komisi.....xxx<br>Kas.....xxx | Utang Kepada Konsinyor.....xxx<br>Kas.....xxx             |

Sumber : Ratnaningsih (2015: 83-84)

**2.5.5 Pelaporan Penjualan Konsinyasi**

Pada akhir periode sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, pihak konsinyi membuat laporan penjualan untuk barang konsinyasi yang berhasil dijual. Menurut Yunus dan Harnanto (2009:145) :

“Didalam laporan periodik yang biasa disebut dengan *Perhitungan Penjualan* harus disajikan informasi mengenai barang-barang yang diterima dari konsinyor, barang-barang yang laku dijual dalam periode laporan, biaya-biaya yang bersangkutan dan jumlah pembayarannya kepada konsinyor”. Berikut ini adalah format laporan penjualan konsinyasi

**Tabel 2.2**  
**Laporan Perhitungan Penjualan Konsinyasi**

|   |            |                            |
|---|------------|----------------------------|
| <b>PT X</b>   |            | No : xxx<br>Tgl : xx/xx/xx |
| <b>Perhitungan Penjualan</b>                              |            |                            |
| Perhitungan Penjualan untuk :<br>Penjualan untuk : PT Y   |            |                            |
| <b>Keterangan</b>   |            | <b>Jumlah</b>              |
| Penjualan   |            | xxx                        |
| Biaya-biaya :   |            |                            |
| Ongkos angkut   | xxx        |                            |
| Komisi  | <u>xxx</u> | <u>xxx</u>                 |
| Penerimaan  |            |                            |
| Uang Kas Sebesar  |            | <u>xxx</u>                 |
| Catatan : sisa barang yang belum terjual sebanyak xx unit |            |                            |

*Sumber : Yunus dan Harnanto (2009:145)*

#### 2.5.5.1 Penyajian Laba (Rugi) Penjualan Konsinyasi di dalam Laporan Perhitungan Rugi-Laba

Penyajian laba (rugi) penjualan konsinyasi dengan metode laba terpisah menurut Ratnaningsih (2015:83) menyatakan bahwa pendapatan komisi disajikan sebagai penambah laba kotor dari penjualan biasa. Sedangkan apabila konsinyi menggunakan metode laba tidak terpisah maka besarnya pendapatan komisi tidak dicatat terpisah tapi tergabung dalam laba kotor dari penjualan biasa.

## 2.6 Akuntansi untuk Konsinyasi yang Tidak Diselesaikan dengan Tuntas

Menurut Halim (2015:72) Akuntansi penjualan konsinyasi bagi barang-barang konsinyasi yang belum laku terjual adalah sebagai berikut:

“Jika barang konsinyasi tidak terjual pada waktu pihak konsinyi membuat laporan kepada pihak konsinyor, maka pihak konsinyor harus melakukan penyesuaian terhadap semua beban yang telah dikeluarkan

(baik oleh konsinyor maupun oleh konsinyi) yang melekat pada barang tersebut. Sehingga nilai persediaan akhir barang tersebut adalah sebesar harga pokoknya ditambah dengan beban-beban yang terjadi dan menjadi hak/bagian persediaan akhir barang tersebut”.

Hal serupa juga dinyatakan oleh Arifin (2002:170) mengenai akuntansi untuk penjualan konsinyasi yang tidak diselesaikan dengan tuntas:

“Barang konsinyasi milik si konsinyor yang dititipkan kepada konsinyi, ada kalanya tidak habis terjual atau dengan kata lain konsinyi belum mampu menjual seluruhnya sampai akhir periode akuntansi. Apabila terjadi hal yang demikian, maka konsinyor sebagai pemilik barang konsinyasi tersebut harus mengadakan pencatatan atau penyesuaian, maka laporan keuangan konsinyor tidak mencerminkan keadaan nilai barang dagangan yang sebenarnya. Bagi pihak konsinyi adanya barang konsinyasi yang belum laku terjual tidak mempengaruhi catatan barang dagangannya, sebab barang konsinyasi tersebut memang bukan barang dagangan miliknya sehingga dalam hal ini konsinyi tidak perlu mengadakan jurnal penyesuaian”.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan yang dikemukakan oleh para ahli dapat diketahui bahwa untuk akuntansi konsinyasi yang tidak diselesaikan dengan tuntas bagi konsinyi tidak mempengaruhi pencatatan barang dagangan, yang mempengaruhi pencatatan hanya pada konsinyor baik menggunakan metode laba terpisah maupun laba tidak terpisah.

## **2.7 Barang-barang Konsinyasi Yang Dikembalikan**

Perlakuan atas barang-barang konsinyasi yang dikembalikan menurut Hadori Yunus dan Harnanto (2009:160) :

“Apabila barang-barang konsinyasi dikembalikan kepada konsinyor (*consignor*), maka rekening barang-barang konsinyasi harus dikredit dengan harga pokok barang-barang yang bersangkutan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan aktivitas untuk menjual barang tersebut (ongkos angkut, biaya pengepakan, biaya perakitan dan biaya pengiriman kembali), harus dibebankan kepada pendapatan untuk periode yang bersangkutan. Biaya-biaya yang terjadi itu dikapitalisasi sebagai bagian harga pokok barang-barang yang dikembalikan atau tidak perlu ditanggihkan pembelanjaannya, karena tidak memberikan manfaatnya di masa yang akan datang. Dalam hal barang-barang dikembalikan karena rusak sehingga manfaatnya tidak lagi sebanding dengan harga pokoknya, maka penurunan nilai itu harus diakui sebagai kerugian. Jika biaya-biaya perbaikan (reparasi) demikian harus diakui sebagai biaya periode yang bersangkutan”.

## **2.8      Uang Muka dari Konsinyi**

Perjanjian konsinyasi kemungkinan disertai dengan persyaratan akan adanya uang muka yang harus dibayar oleh konsinyi untuk barang-barang komisi (titipan) yang diterimanya. Apabila hal ini terjadi maka terhadap uang muka yang dibayarkan oleh konsinyi, jumlah uang yang dibayarkan oleh konsinyi dibebankan pada rekening “Barang Komisi/Konsinyasi Masuk (*consignment-In*) sebesar jumlah uang yang dibayarkan yang akan diganti oleh konsinyor (*consignor*).